

KEBIJAKSANAAN PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN DI KALANGAN PENGUSAHA KECIL KHUSUSNYA TENTANG MANAGEMENT USAHA

Mu'ah

Abstrak: Kehadiran usaha kecil selain memberikan kontribusi terhadap GNP, juga mampu menampung begitu banyak tenaga kerja. Pembangunan ekonomi yang diarahkan untuk meningkatkan pendapatan masyarakat serta mengatasi ketimpangan ekonomi dan kesenjangan social akan menghasilkan pertumbuhan ekonomi yang berkesinambungan. Dalam rangka ini perlu lebih diberikan perhatian kepada pengusaha untuk membina dan melindungi usaha kecil termasuk sector informal. Kalau dilihat lebih jauh, sebetulnya ada tiga hal pokok yang perlu diperhatikan dalam pembinaan usaha kecil. Pertama, masalah permodalan. Masalah kedua yang dihadapi pengusaha kecil adalah kurangnya akses terhadap pasar. Banyak produk yang dihasilkan pengusaha kecil, tapi mereka sulit memasarkannya. Ketiga masalah keahlian. Sebagian besar pengusaha kecil kurang memiliki keahlian. Dengan kata lain, pengusaha kecil tidak hanya membutuhkan modal, tapi juga pembinaan dalam soal pemasaran dan kualitas sumber daya manusia. Bisa saja pengusaha besar memberikan bantuan seperti cara penggunaan teknologi baru dan difersifikasi produk. Dalam struktur perekonomian nasional peningkatan peran usaha kecil amat penting. Untuk itu merupakan suatu keharusan untuk membina dan mengembangkan usaha kecil, agar mereka tumbuh sebagai komponen dunia usaha yang kuat, tangguh, efisien, mandiri dan mampu memberikan sumbangan bagi perekonomian nasional. Langkah-langkah pembinaan antara lain: melalui kegiatan pendidikan, pelatihan, bimbingan dan penyuluhan. Selain itu juga kemudahan dalam bantuan seperti kredit, permodalan, tempat usaha, bimbingan teknologi, informasi pasar, promosi dsb.

Kata kunci: Kewirausahaan, usaha kecil, manajemen usaha

PENDAHULUAN

Pengembangan usaha kecil di sejumlah negara maju dipandang sebagai bagian dari sistem ekonomi nasional. Keberadaan usaha kecil membawa sejumlah manfaat bagi kehidupan suatu bangsa. Usaha kecil ternyata memberikan sumbangan yang cukup besar dalam perekonomian nasional. Di Amerika Serikat saja, misalnya, 48% dari semua bisnisnya adalah usaha kecil. Sektor usaha kecil menyumbang 43% terhadap GNP negara adikuasa ini. Konon di sana, usaha kecil mendapat perhatian cukup besar dari pemerintah setempat.

Kehadiran usaha kecil membawa segudang manfaat, disamping kontribusinya terhadap GNP, usaha kecil ini juga ternyata mampu menampung begitu banyak tenaga kerja. Sebagaimana diketahui, masih cukup banyak tenaga kerja yang tidak tertampung

Mu'ah adalah Dosen DPK pada STIE KH. Ahmad Dahlan Lamongan

dalam kegiatan sektor industri, terutama industri besar yang ada. Pengangguran itu sendiri saja sudah merupakan suatu masalah, belum lagi, kalau para penganggurnya membuat masalah. Inilah yang perlu diperhatikan secara bersama.

Selama ini sektor usaha kecil dipakai sebagai salah satu alternatif untuk memecahkan masalah pengangguran tersebut. Bahkan, kemampuan sektor usaha kecil untuk menyerap tenaga kerja lebih tinggi dibandingkan dengan usaha besar. Usaha kecil ini juga berkaitan dengan masyarakat kelas bawah yang sebagian besar tinggal di daerah pedesaan. Mereka ini menjadi mayoritas penduduk. Berbicara soal usaha kecil sama dengan berbicara soal nasib bangsa ini. Di samping itu, usaha kecil ini juga menjadi pendukung usaha besar. Itulah sebabnya, Pemerintah memberikan perhatian besar pada pembinaan usaha kecil, walaupun hasilnya belum memuaskan.

Pembangunan ekonomi yang diarahkan untuk meningkatkan pendapatan masyarakat serta mengatasi ketimpangan ekonomi dan kesenjangan sosial akan menghasilkan pertumbuhan ekonomi yang berkesinambungan. Dalam rangka ini perlu lebih diberikan perhatian kepada pengusaha untuk membina dan melindungi usaha kecil termasuk sektor informal. Kalau dilihat lebih jauh, sebetulnya ada tiga hal pokok yang perlu diperhatikan dalam pembinaan usaha kecil. **Pertama**, masalah permodalan. Pengusaha kecil dilanda kekurangan modal. Mereka sulit mengembangkan usahanya, karena kekurangan modal. Aturan perbankan selama ini kurang memberikan kesempatan kepada pengusaha kecil mendapatkan modal berupa pinjaman bank. Misalnya, soal jaminan yang menjadi salah satu prasyarat perolehan kredit. Ketentuan seperti ini sulit dipenuhi pengusaha kecil yang serba kekurangan. Karena itu, berbagai pihak menginginkan agar pengusaha kecil diberi keringanan untuk mendapatkan modal.

Hal lain yang perlu diperhatikan adalah aspek legal dan budaya. Pembinaan usaha kecil ini perlu didukung dari sisi legalnya. Sampai saat ini, kita masih belum, mempunyai Undang-Undang yang melindungi usaha kecil. Misalnya, bisa diatur pembagian lahan usaha antara pengusaha kecil dan besar. Jangan sampai pengusaha besar mengambil semua lahan dari hulu sampai hilir. Di samping itu, budaya masyarakat yang kurang mendukung, seperti pola hidup konsumtif, harus mulai dikikis. Singkatnya, pembicaraan usaha kecil didasarkan pada upaya agar usaha kecil itu sehat. Di sinilah dibutuhkan kepedulian semua pihak kepada pengembangan usaha kecil. Kepedulian yang diinginkan adalah kepemilikan kepada usaha kecil yang diaktualkan dalam program nyata.

Memang, beberapa jalan telah diambil untuk mengatasi kendala permodalan tadi. Namun, itu saja belum cukup. **Masalah kedua** yang dihadapi pengusaha kecil adalah kurangnya akses terhadap pasar. Banyak produk yang dihasilkan pengusaha kecil, tapi mereka sulit memasarkannya. **Ketiga**, masalah keahlian. Sebagian besar pengusaha kecil kurang memiliki keahlian. Dengan kata lain, pengusaha kecil tidak hanya membutuhkan modal, tapi juga pembinaan dalam soal pemasaran dan kualitas sumber daya manusia. Bisa saja pengusaha besar memberikan bantuan seperti cara penggunaan teknologi baru dan diversifikasi produk.

Dalam struktur perekonomian Nasional peningkatan peranan usaha kecil termasuk sektor informal merupakan komponen yang sangat penting dan mempunyai nilai yang sangat strategis. Karena itu, merupakan suatu keharusan untuk membina dan mengembangkan usaha kecil, agar mereka tumbuh sebagai komponen dunia usaha yang kuat, tangguh, efisien dan mandiri serta mampu memberikan sumbangan yang besar dalam perekonomian Nasional khususnya dalam penyerapan tenaga kerja, peningkatan pemerataan dan pendapatan masyarakat.

Untuk mewujudkan hal tersebut, maka usaha kecil harus dapat dimotivasi untuk membangun dirinya sendiri dan dibangun melalui berbagai upaya pembinaan. Langkah-langkah pembinaan usaha kecil untuk mengembangkan kewirausahaan melalui kegiatan pendidikan, pelatihan, bimbingan dan penyuluhan. Selain itu telah pula diberikan berbagai kemudahan dan bantuan seperti kredit dan permodalan, tempat berusaha,

bimbingan teknologi tepat guna, informasi pasar, promosi serta bantuan pemasaran dan sebagainya.

KAJIAN PUSTAKA

Arti, Fungsi dan Ciri-ciri Wirausaha

Pada umumnya masyarakat menganggap wirausaha sinonim atau sama saja dengan pengusaha. Pengusaha yang hebat, yang berhasil berarti wirausaha yang hebat, yang unggul dan tentunya berhasil. Anggapan masyarakat itu banyak benarnya, namun untuk keperluan pembinaan dan pengembangan yang sistematis, operasional dan berjenjang adabainya digunakan pengertian yang lebih tajam. Persamaan dan perbedaan antara pengusaha, wirausaha dan pekerja bebas perlu diketahui agar sasaran pembinaan dan pengembangan menjadi jelas.

Istilah "wiraswasta" yang sebelumnya lebih sering dipakai dari pada istilah "Wirausaha" sebagai padanan kata *entrepreneur* akan lebih mudah dipahami dengan menguraikan istilah tersebut.

Wira berarti utama, gagah, luhur, berani, teladan atau pejuang. Swa berarti sendiri. Sta berarti berdiri. Swasta berarti "berdiri di atas kaki sendiri", atau dengan kata lain: "berdiri di atas kemampuan sendiri". Dengan demikian "wiraswasta/wirausaha" berarti pejuang yang gagah, luhur, berani dan pantas jadi teladan dalam bidang usaha. Wirausaha berarti orang-orang yang mempunyai sifat-sifat kewiraswastaan / kewirausahaan : keberanian mengambil resiko, keutamaan, kreativitas dan keteladanan dalam menangani usaha atau perusahaan dengan berpijak pada kemauan dan kemampuan sendiri.

Sementara itu, menurut Robert D. Hisrich istilah *entrepreneur* aslinya adalah kata dalam bahasa Perancis yang artinya adalah penengah atau *go between*.

Istilah tersebut sudah dikenal sejak abad pertengahan dan Hisrich mengutarakan 12 macam ide yang berkembang secara evolusioner dan sampai sekarang pengertiannya masih bervariasi tapi umumnya mengandung komponen ide yang agak baku yaitu *entrepreneurship* terutama adalah sikap yang menyangkut: (1) pengambilan inisiatif atau prakarsa; (2) pengorganisasian dan atau upaya menggerakkan mekanisme sosial dan ekonomi untuk mengubah sumber daya atau keadaan menjadi lebih baik; (3) keberanian menerima resiko. Hisrich sendiri menggunakan suatu definisi sebagai landasan pembahasan dalam bukunya sebagai berikut:

"Entrepreneurship is the process of creating something different with value by devoting the necessary time and effort, assuming the accompanying financial, psychological and time risks and receiving the resulting rewards financially and personal satisfaction."

"Kewirausahaan adalah suatu proses yang menciptakan sesuatu yang berbeda dengan nilai oleh persembahan usaha dan waktu yang diperlukan, keuangan, jiwa dan waktu mengambil resiko dan penghasilan yang diterima serta kepuasan pribadi."

Hisrich dan Peters menjelaskan lebih jauh pengertian *entrepreneurs* dari berbagai sudut pandang. Para ekonom mengartikan *entrepreneur* sebagai orang atau seseorang yang mengkombinasikan dengan tepat berbagai sumber daya: tenaga kerja, bahan baku dan pembantu serta sumber daya lainnya untuk menghasilkan nilai yang lebih besar dibanding sebelumnya dan sekaligus membawa dan menghasilkan perubahan, inovasi dan cara-cara baru. Selanjutnya bagi seorang psikolog, *entrepreneur* itu adalah orang yang mendapatkan/mempunyai daya dorong tertentu yang diperlukan untuk memperoleh sesuatu, untuk bereksperimen, melakukan sesuatu atau malahan untuk menghindari sesuatu. Bagi seorang pengusaha biasa yang merasa disaingi, *entrepreneur* itu adalah suatu ancaman, saingan yang agresif yang merusak keadaan yang tenang. Bagi pemilik modal atau *capitalist*,

seorang *entrepreneur* adalah orang yang sangat didambakan sebagai orang yang paling mampu menghasilkan kekayaan bagi dirinya dan bagi orang lain melalui cara yang lebih baik dalam memperoleh dan menggunakan sumber-sumber dan mengurangi pemborosan serta menciptakan lapangan kerja yang didambakan orang lain.

Pada dasarnya konsep *entrepreneur* mengacu pada konsep yang diutarakan oleh Hisrich dan Peters sebagaimana diutarakan di muka, tetapi agar pengertian tersebut menjadi lebih jelas dan lebih sesuai dengan alam budaya maka *entrepreneur* dapat didefinisikan sebagai berikut:

"Kewirausahaan adalah kesatuan terpadu dari semangat, nilai-nilai dan prinsip serta sikap, kiat, seni dan tindakan nyata yang sangat perlu, tepat dan unggul dalam menangani dan mengembangkan perusahaan atau kegiatan lain yang mengarah pada pelayanan terbaik kepada langganan dan pihak-pihak lain yang berkepentingan dalam suatu kesinambungan dan upaya peningkatan yang terus menerus."

Dengan memperhatikan dan mengkaji berbagai tulisan tentang kewirausahaan, mengamati beberapa wirausaha yang andal, tangguh dan unggul serta ditambah dengan imajinasi tentang proses dan mekanismenya maka penulis mengidentifikasi 17 ciri-ciri dan cara-cara kewirausahaan yang diperlukan untuk mengembangkan wirausaha yang unggul. Sebagian dari ciri-ciri atau sikap cara cara atau kiat tersebut telah diterapkan oleh wirausaha tetapi sebagian lagi masih perlu dikembangkan. Jumlah tersebut terdiri dari 8 macam sebagai syarat pokok, 4 macam sebagai kualifikasi tangguh dan 5 macam sebagai kualifikasi unggul.

Rincian dari ciri-ciri dan cara-cara tersebut adalah sebagai berikut:

A. Persyaratan Dasar Pengusaha yang Baik atau Wirausaha Andal (*Administrative Entrepreneur*).

1. Memiliki rasa percaya diri dan sikap mandiri yang tinggi untuk berusaha mencari penghasilan dan keuntungan melalui perusahaan.
2. Mau dan mampu mencari dan menangkap peluang usaha yang menguntungkan serta melakukan apa saja yang perlu untuk memanfaatkannya.
3. Mau dan mampu bekerja keras dan tekun dalam menghasilkan barang dan jasa serta mencoba cara kerja yang lebih tepat dan efisien.
4. Mau dan mampu berkomunikasi, tawar menawar dan musyawarah dengan berbagai pihak yang besar pengaruhnya pada kemajuan usaha terutama para pembeli/langganan (memiliki *salesmanship*).
5. Menghadapi hidup dan menangani usaha dengan terencana, jujur, hemat dan disiplin.
6. Mencintai kegiatan usahanya dan perusahaannya serta lugas dan tangguh, tapi cukup luwes dalam melindunginya.
7. Mau dan mampu meningkatkan kapasitas diri sendiri dan kapasitas perusahaan dengan memanfaatkan dan memotivasi orang lain (*leadership/managerialship*) serta melakukan perluasan dan pengembangan usaha dengan resiko yang moderat.
8. Berusaha mengenal dan mengendalikan lingkungan serta menggalang kerjasama yang saling menguntungkan dengan berbagai pihak yang berkepentingan terhadap perusahaan.

B. Wirausaha Unggul (*Innovative Entrepreneur*)

1. Ciri dan cara Wirausaha Tangguh
 - a. Berpikir dan bertindak strategik, adaptif terhadap perubahan dalam berusaha mencari peluang keuntungan dan dalam mengatasi masalah.
 - b. Selalu berusaha untuk mendapat keuntungan melalui berbagai keunggulan dalam memuaskan langganan (Penerapan Falsafah dan Teknik TQC).
 - c. Berusaha mengenal dan mengendalikan kekuatan dan kelemahan perusahaan (dan pengusahnya) serta meningkatkan kemampuan dengan sistem pengendalian intern.
 - d. Selalu berusaha meningkatkan kemampuan dan ketangguhan perusahaan terutama dengan pembinaan motivasi dan semangat kerja serta pemupukan permodalan.
2. Ciri dan cara Wirausaha Unggul :
 - a. Berani mengambil resiko serta mampu memperhatikan dan berusaha menghindarinya.
 - b. Selalu berupaya mencapai dan menghasilkan karya bakti yang lebih baik untuk langganan, pemilik, pemasok, tenaga kerja, masyarakat, bangsa dan negara.
 - c. Antisipatif terhadap perubahan dan akomodatif terhadap lingkungan.
 - d. Kreatif mencari dan menciptakan peluang pasar dan meningkatkan produktivitas dan efisiensi.
 - e. Selalu berusaha meningkatkan keunggulan dan citra perusahaan melalui investasi baru diberbagai bidang.

Kendala, Tantangan dan Peluang

Kendala

Kendala utama intern dalam pengembangan usaha kecil adalah kualitas sumber daya manusia pengusaha kecil yang masih rendah. Kendala ini menimbulkan kendala lainnya yang lebih spesifik, antara lain lemahnya pengusaha kecil dalam peningkatan akses dan pengembangan pangsa pasar, lemahnya struktur permodalan, serta terbatasnya akses pengusaha kecil terhadap sumber sumber permodalan, terbatasnya kemampuan pengusaha kecil dalam penguasaan teknologi, lemahnya organisasi dan manajemen pengusaha kecil, terbatasnya jaringan usaha dan kerjasama dengan pelaku-pelaku ekonomi lainnya.

Industri kecil umumnya menghadapi beberapa kendala, antara lain :

1. Kurang menguasai teknologi yang diperlukan
2. Manajemen yang tidak profesional, karena industri kecil umumnya dikelola oleh pemilik dan keluarganya.
3. Kesulitan dalam akses permodalan Tidak menguasaipasar
4. Karena kecil sifatnya, maka pembelian bahan baku yang kecil jumlahnya menjadi mahal. Masih ditambah kekurangan pengetahuan terhadap spesifikasi bahan baku yang seharusnya diperlukan.
5. Tidak efisien dalam menggunakan aset dan sumber-sumber yang tersedia
6. Kurang menguasai *cost calculation*, dan lebih mementingkan sekedar mendapat pekerjaan untuk hidup hari itu.
7. Keterbatasan informasi dan *linkage*
8. Tidak memiliki kemampuan dan kesempatan *lobbying*
9. *Bargaining position* lemah
10. Tidak memiliki *corporate strategy*
11. Akses prasarana dan sarana ekonomi belum memadai

12. Iklim usaha yang kurang kondusif karena masih adanya persaingan yang belum sehat
13. Pembinaan yang belum terpadu.

Tantangan

Tantangan yang dihadapi dalam pembinaan pengusaha kecil adalah:

- a. Bagaimana mewujudkan pengusaha kecil yang dapat tumbuh dan berkembang menjadi usaha kecil yang efisien, sehat dan mandiri
- b. Bagaimana mewujudkan pengusaha kecil yang maju dan berperan dalam perekonomian nasional.
- c. Bagaimana mengembangkan potensi usaha kecil agar memiliki pertumbuhan yang tinggi.
- d. Era globalisasi dapat meningkatkan persaingan yang semakin ketat dan juga ancaman bagi pengusaha kecil.

Peluang

Peluang-peluang yang dapat dimanfaatkan untuk pembinaan pengusaha kecil adalah sebagai berikut :

- a. Adanya kepedulian yang kuat dari pemerintah dan tuntutan dari masyarakat untuk membangun sistem ekonomi yang demokratis yang dengan sendirinya akan melibatkan sebagian besar usaha kecil.
- b. Pertumbuhan ekonomi yang diproyeksikan cukup tinggi akan membuka berbagai peluang usaha bagi pengusaha kecil.
- c. Berlangsungnya proses transformasi dan globalisasi ekonomi akan semakin memperluas bidang-bidang usaha yang dapat ditangani pengusaha kecil.

Tujuan dan Sasaran

a. Tujuan

Tujuan pembinaan pengusaha kecil diarahkan untuk mewujudkan pengusaha kecil yang tangguh yang mampu menjadi kekuatan ekonomi rakyat dan memperkuat struktur perekonomian Nasional.

b. Sasaran

Meningkatkan jumlah pengusaha kecil yang mempunyai daya saing yang tinggi, maju, mandiri dan tangguh, yaitu yang mempunyai kinerja yang meningkatkan, memiliki kewirausahaan yang mantap, memiliki perizinan yang lengkap, memiliki pembukuan yang dapat diaudit, menerapkan manajemen modern, memiliki sarana dan modal kerja yang memadai, menggunakan teknologi tepat guna, mempunyai jaringan usaha yang luas, memenuhi kewajiban membayar pajak, menyerap tenaga kerja dan memiliki kesadaran lingkungan serta mampu memberikan dampak yang luas terhadap peningkatan kesempatan usaha, pertumbuhan ekonomi dan nilai tambah.

Kebijaksanaan dan Strategi

a. Kebijakan

Untuk mencapai tujuan, sasaran dan dengan memperhatikan kendala serta tantangan-tantangan yang dihadapi, maka ditetapkan kebijaksanaan dasar pembinaan pengusaha kecil sebagai berikut:

1. Meningkatkan prakarsa, kemampuan dan peran serta pengusaha kecil melalui peningkatan kualitas sumber daya manusia dalam rangka mengembangkan dan memantapkan kelembagaan dan usaha mewujudkan peran utamanya disegala bidang kehidupan ekonomi rakyat.
2. Meningkatkan kemampuan dan peran pengusaha kecil diberbagai sektor usaha terutama disektor industri kecil dan kerajinan, agro industri, perdagangan, perumahan, perhubungan, keuangan, transmigrasi, pertambangan, energi, pariwisata, tenaga kerja, kehutanan dan kesehatan.

b. Strategi

Inti dari kebijakan pembinaan pengusaha kecil sebagaimana dikemukakan diatas pada dasarnya terletak pada upaya untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia. Dengan sumber daya manusia yang bermutu maka usaha kecil akan dapat tumbuh dan berkembang menjadi pengusaha kecil yang tangguh. Untuk dapat menumbuhkan-kembangkan pengusaha kecil menjadi pengusaha kecil yang tangguh maka ditetapkan 5 (lima) strategi pembinaan sebagai berikut:

1. Meningkatkan kemampuan akses pasar dan memperbesar pangsa pasar.
2. Meningkatkan kemampuan akses terhadap sumber permodalan serta memperkuat struktur permodalan.
3. Meningkatkan kemampuan akses dan penguasaan teknologi.
4. Meningkatkan kemampuan manajemen dan organisasi.
5. Mengembangkan kemitraan yang mantap.

Memperhatikan kendala intern dalam pengembangan usaha kecil adalah kualitas sumber daya manusia dan kemampuan organisasi dan manajemen pengusaha kecil umumnya masih lemah, maka fokus pengembangan pengusaha kecil adalah meningkatkan kemampuan profesionalisme sumber daya manusianya melalui pendidikan, pelatihan, praktek kerja, studi banding serta penyuluhan dan konsultasi, serta pemantapan sistem manajemen.

Untuk itu akan ditempuh langkah langkah sebagai upaya untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia pengusaha kecil melalui :

1. Pendidikan dan Latihan

- a. Penyusunan rancangan sistem pendidikan dan pelatihan, materi, silabus, teknik pengajaran, mekanisme pendidikan dan pelatihan dan kedalaman materi.
- b. Materi utama yang diberikan dikelompok kedalaman dua bidang yaitu peningkatan keterampilan manajerial dan peningkatan keterampilan teknis. Bidang keterampilan manajerial dasar manajemen yang bersifat umum. Sedangkan keterampilan teknis menyangkut keahlian teknik seperti teknik produksi, teknik processing dan keahlian teknis lainnya.
- c. Metoda yang digunakan dalam pendidikan dan pelatihan sumber daya manusia adalah melalui :
 1. Metoda klasikal (pendidikan dan pelatihan yang dilaksanakan didalam kelas).
 2. Praktek kerja magang (pelatihan yang dilaksanakan melalui praktek kerja pada perusahaan yang lebih maju).

3. Metoda inkubasi (pelatihan yang menggunakan sarana inkubator yang berkaitan dengan peningkatan kemampuan manajerial dan kemampuan telrnis usaha).
- d. Dalam pelaksanaannya pendidikan dan pelatihan dilakukan secara terkoordinasi dan terpadu oleh berbagai instansi pemerintah, asosiasi-asosiasi, lembaga swadaya masyarakat, sektor swasta dan BUMN dan perguruan tinggi. Serara khusus perguruan-perguruan tinggi didaerah dikembangkan menjadi pusat pengembangan pengusaha kecil.
- e. Selain itu juga dilakukan penyuluhan dan konsultasi dengan melibatkan assosiasiassosiasi pengusaha kecil dan lembaga swadaya masyarakat.
- f. Manajemen. Untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi pengelolaan usaha kecil, maka perlu dikembangkan sistem manajemen yang sesuai dengan tingkat dan jenis usaha yang dikelola.

Untuk itu akan dilakukan pengkajian bekerjasama dengan lembaga-lembaga pengembangan manajemen yang telah ada. Salah satu upaya untuk meningkatkan kualitas manajemen, telah dikembangkan pelatihan manajemen sederhana oleh Departemen Perindustrian.

2. Kemitraan

Tujuan kemitraan adalah:

- a. Meningkatkan mutu sumber daya manusia
- b. Meningkatkan mutu produksi
- c. Meningkatkan kemampuan mutu manajerial, dan kewirausahaan, dan penguasaan teknologi
- d. Meningkatkan nilai tambah hasil produksi
- e. Meningkatkan jaminan kepastian pasar.

Berdasarkan pengalaman kemitraan antara usaha kecil dengan usaha menengah/besar dapat berjalan dengan baik dan berkesinambungan, apabila didasarkan atas:

- a. Adanya saling membutuhkan
- b. Adanya saling ketergantungan
- c. Adanya dorongan/motivasi kearah terjalinnya dukungan kemitraan
- d. Adanya keluaran yang saling menguntungkan.

Berbagai bentuk kemitraan yang dapat dikembangkan adalah:

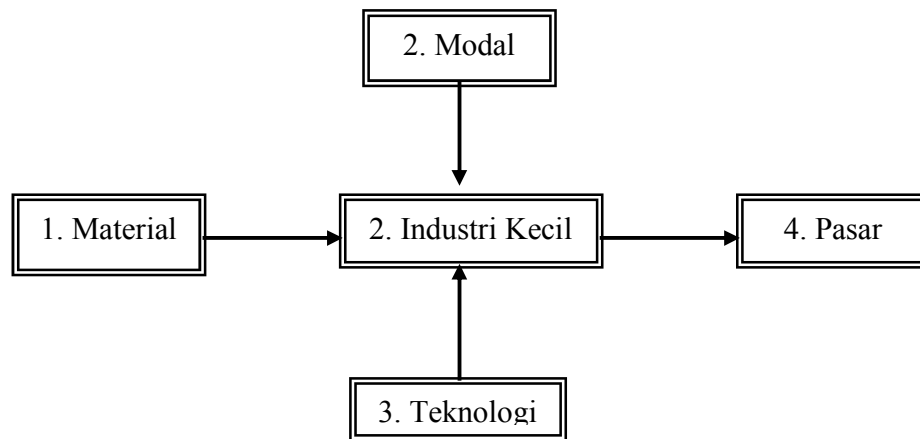
1. Sistem pembimbing dengan pola PIR, dimana perusahaan menengah/besar, BUMN/BUMS sebagai inti dan pengusaha kecil sebagai plasma.
2. Sistem Bapak Angkat melalui pola-pola seperti:
 - a. Pola vendor; Bapak Angkat membeli produk yang dihasilkan oleh mitra usaha
 - b. Pola dagang; Bapak Angkat bertindak sebagai pemasaran produk yang dihasilkan oleh mitra usahanya.
 - c. Pola sub mntacting; Bapak Angkat membeli produk yang dihasilkan mitra usaha dan menggunakan sebagai bagian dari produk yang dihasilkan Bapak Angkat.
 - d. Pola Pembinaan; Bapak Angkat membantu memasarkan hasil-hasil produk mitra usahannya.

Dalam rangka mendorong dan meningkatkan kemitraan tersebut diatas pengusaha besar memberikan bantuan berupa pembinaan dalam bentuk:

- a. Peningkatan sumber daya manusia dalam bidang kewirausahaan, manajemen dan keterampilan.

- b. Teknologi, berupa alih teknologi dan atau pemberian lisensi.
 - c. Permodalan, berupa bantuan modal kerja dan penjamin pinjaman.
 - d. Produksi, berupa keterkaitan/sub kontrak bantuan rekayasa dan rancang bangun produk dan atau bantuan pengendalian mutu.
 - e. Pemasaran, berupa upaya perluasan penjualan dan atau penyediaan tempat usaha.
3. Dalam rangka meningkatkan efisiensi pengadaan bahan baku, pemasaran hasil produksi dan permodalan bagi pengusaha kecil maka Pemerintah mendorong agar para pengusaha kecil tersebut untuk membentuk koperasi atau menjadi anggota koperasi yang telah ada,

Secara sederhana ada hubungan *causal* yang digambarkan sbb :



1. Material

Kesulitan industri kecil adalah mendapatkan material yang tepat dengan harga yang wajar dan tepat pada waktunya. Pada tahap awal akan lebih baik bila pemberi *job order* juga sekaligus menyediakan material. Untuk selanjutnya, barangkali Pemerintah dapat mengupayakan baik melalui asosiasi ataupun cara lain sehingga ada material stok yang cukup dan harga yang wajar (*Economy of scale*)

2. Modal

Untuk mampu melaksanakan *job order*, mungkin diperlukan minor investment capital dan working capital. Ini harus dimungkinkan baik dari bank ataupun pihak pemberi pekerjaan berdasar *down payment* yang besar dan keamanannya harus diatur. *down payment* paling tidak harus sudah mencukupi untuk pembelian bahan baku, apabila diinginkan lebih harus dilihat keperluan dan kelayakannya.

3. Teknologi

Masukan teknologi harus berdasarkan *job* yang diberikan, ataupun produk yang diinginkan. Tegasnya masukan Teknologi harus *real product oriented* Teknologi ini berbentuk:

1. Menginterpretasikan gambar rancangan dan spesifikasinya
2. Material yang diperlukan
3. Perencanaan produksinya (urutan kerja) sehingga produktif dan efisien
4. *Pre cost calculation*

5. Proses pengerjaannya dengan mesin yang ada dan *tools* yang seharusnya dipakai
6. Pengecekan dan pengontrolan kualitas (*Quality Assurance*)
7. *Post cost calculation*

4. Pasar

Pembinaan yang paling efektif adalah memberikan tantangan nyata. Tantangan ini berupa pemberian *job order* dari bapak angkat berupa produk-produk dalam program penanggalan (*deletion program*) ataupun *subcontracting*. Pemberian *job order* sebaiknya tidak melalui tender, tetapi berdasarkan perhitungan pasar yang wajar. Industri kecil harus dinilai kelayakannya untuk menerima *job order* ataupun *subcontracting* disesuaikan dengan kemampuan nyata dan potensi kemampuan serta daya serapnya.

Disamping itu dapat juga sebagai masukan dalam pengelolaan dan administrasinya antara lain: bagaimana membuat kontrak, *term of payment*, *delivery time* dan *system accounting* maupun *inventory* (logistik) perusahaan. *Workshop layout* ataupun investasi permesinan bisa dibantu perencanaannya.

Masukan Teknologi di atas diberikan oleh Bapak angkat ataupun pihak ketiga yang profesional yang ditunjuk oleh Bapak angkat. Masukan Teknologi ini *on the spot* berdasarkan produk yang dibuat, berupa nasehat, supervisi, bimbingan, *training on the spot* dan segala yang menyangkut produk tersebut sampai *quality checking*.

Bila pihak ketiga yang melaksanakan ini berdasarkan hubungan segi tiga dengan pemberi dan pembuat order, maka akan lebih netral, karena pihak ketiga harus menjamin kepentingan pemberi order dan pelaksana (Industri Kecil) secara objektif.

LANGKAH-LANGKAH YANG DIAMBIL

1. Mendapatkan profit masing-masing industri kecil yang akan dibina

a. Aset

- Menginventarisasikan permesinan sarana produksi, yaitu jenis, jumlah, ukuran, kondisi (%), *performance capacity* (misalnya *Schlesingertest*), *accessories* dan *tools* serta daya yang diperlukan.
- Daya yang tersedia (KVA)
- Bangunan: Luas bengkel dan layoumya, kantor, kondisi, lingkungan, keselamatan dan kesehatan kerja, serta penerangan.
- Kompetensi Personil produksi : jumlah, latar belakang pendidikan, latihan, pengalaman kerja, kelamin, umur, kompetensi keahlian yang sudah dicapai.

b. Pengelolaan

Sistem pengelolaan, sistem kerja dan upah, pembukuan/ *accounting*

c. Pengalaman Perusahaan

Macam pekerjaan, jumlah, besarnya omset, untuk siapa, kapan (Langganan perusahaan tersebut siapa saja).

d. Likuiditas Perusahaan

2. Menentukan Kemampuan dan Potensi Perusahaan

Dari profil perusahaan dapat ditentukan kemampuan riil dan potensi perusahaan.

- *Job* / produk apa saja yang dapat dilakukan, baik berdasar bahan dan ketelitian maupun kapasitasnya.
- Perbaikan ataupun tambahan sarana produksi apa saja yang perlu diadakan, oleh siapa, berapa harganya, dan kapan.
- Masukan teknologi yang diperlukan.

3. Pemberian Kontrak Pekerjaan oleh Industri Besar kepada Industri Kecil

Pemberian kontrak berdasarkan produk yang diinginkan kepada perusahaan (IK) yang profilnya sesuai dan harus meliputi ketentuan-ketentuan :

- Gambar yang jelas dan benar, beserta dimensi dan spesifikasi bahan, ataupun contoh produknya
- Harga dan jumlah
- *Acceptance Conditions* dari *delivered goods*
- *Delivery time*
- *Term of payments*
- *Penalties* dan lain-lain

Pada saat yang sama juga ditentukan siapa yang memberikan *Technological Input*, ruang lingkup dan biaya, dan ketentuan-ketentuan lain sejalan dengan kontrak kerja industri kecil di atas.

4. Peran Bank

Dari profil, kemampuan dan **potensi perusahaan serta kontrak kerja** yang didapat, bank sebagai pemberi pinjaman modal ataupun Bapak angkat sebagai penyangga modal ventura akan lebih efektif peran sertanya dan lebih terjamin keamanan pinjamannya.

PENUTUP

Dengan menyadari kompleksnya permasalahan dalam pembinaan pengusaha kecil, sedangkan kemampuan dan peranan pengusaha kecil mutlak perlu ditingkatkan dalam rangka menyeimbangkan struktur perekonomian Nasional, maka kepada semua pihak yang mempunyai tugas dan terpenggil dalam pembinaan pengusaha kecil perlu menyamakan konsepsi, menyatukan pola tindak dalam pembinaan sehingga dapat diwujudkan pengusaha kecil yang tangguh, andal dan mandiri.

Prioritas pembinaan pengusaha kecil, ditujukan untuk peningkatan sumber daya manusia melalui diklat, magang dan kemitraan. Dan tiga hal pokok yang perlu dilakukan. Pertama, memperbaiki struktur permodalan pengusaha kecil, terutama mereka yang membutuhkan bantuan modal, seperti mesin-mesin produksi atau bahan baku. Kedua, untuk mengatasi masalah pemasaran, perlu dicari pasar untuk produk yang sudah ada. Ketiga, perlu dilakukan pengembangan sumber daya manusia melalui pelatihan pelatihan.

DAFTAR PUSTAKA

- Hisrich, Robert D., Michael P. Peters, Dean A. Shepherd, 2004, *Entrepreneurship*, McGraw-Hill College.
- Hisrich, Robert D. dan Michael P. Peters, 1989, *Entrepreneurship: Starting, Developing, and Managing a New Enterprise*, BPI, Irwin.
- Robert D. Hisrich, Patricia P. McDougall, Benjamin M. Oviatt, 1996, *Cases in International Entrepreneurship*, Mc Graw-Hill College.